



KARTEN

cards | cartes

ZEITSCHRIFT FÜR ZAHLUNGSVERKEHR UND PAYMENTS

Digitaler
Sonderdruck



TRENDS UND INNOVATIONEN IM PAYMENT

RTP – die Bank als Drehscheibe für
Rechnungen und Zahlungen

Von Bettina Rose und Eric Waller

RTP – die Bank als Drehscheibe für Rechnungen und Zahlungen

Von Bettina Rose und Eric Waller



Request to Pay (RTP) ist mehr als nur eine „umgekehrte Lastschrift“, meinen Bettina Rose und Eric Waller. Sondern das Verfahren komplettiert den digitalen Rechnungs- und Zahlungskreislauf und bietet Vorteile nicht nur für Unternehmen und Verbraucher, sondern auch für die Banken. Denn die strukturierten Rechnungsdaten, die RTP zugrunde liegen, werden für Banken zu einer wichtigen Datenquelle, die sie für passgenaue eigene Angebote nutzen können. Die entsprechende Infrastruktur zu schaffen, so die Autoren, wird sich deshalb auszahlen. Sie bietet den Banken die Chance, Geschäft zurückzuholen, das in den vergangenen Jahren an Fintechs verlorengegangen ist. Red.

Extra ein Konto eröffnen, nur um ein neues Bezahlfahrer zu nutzen? Jeder vierte Verbraucher in Deutschland und Österreich hat genau das vor, falls die Hausbank kein Request to Pay (RTP) anbietet. Einer Yougov-Umfrage zufolge will fast die Hälfte der Kunden Rechnungen über diesen Weg begleichen. Bei den jungen Leuten unter 25 Jahren sind es sogar zwei Drittel. Ein riesiges Plus: Bei RTP entscheiden die Kunden selbst, wann und wie sie bezahlen. Doch auch für Unternehmen und die Banken selbst springt einiges dabei heraus, wenn sie sich auf das neue Payment Scheme einlassen.

96 Prozent der Unternehmen wollen Request to Pay (RTP) nutzen. Jedes zweite fiebert dem Start entgegen, wie eine Umfrage der Euro Banking Association (EBA) und PPI zeigt.* Die Firmen

schätzen besonders, dass sie mit RTP ein europaweit gültiges und damit in allen europäischen Ländern verfügbares Format bekommen, das einerseits Zahlungen final abschließt und andererseits die vor allem in Deutschland weit verbreitete Lastschrift (Sepa Direct Debit) ergänzt oder zumindest teilweise sogar ersetzt. Dadurch sinken die Risiken, die sich aus ungedeckten Konten und geplatzten Einzügen ergeben. Zudem lässt sich innerhalb Europas viel leichter Geld transferieren als bisher. 89 Prozent der Unternehmen wollen zu diesem Zweck RTP einsetzen.

Zahlungsaufforderung: Annahme löst Zahlung aus

Was Request to Pay so interessant macht, ist, dass der Schuldner eine durch den

Gläubiger veranlasste Zahlungsaufforderung annimmt und die Zahlung gleichzeitig auch auslöst, statt dem Gläubiger zu erlauben, den geschuldeten Betrag einzuziehen. Dieser braucht nicht länger bloß darauf zu vertrauen, dass das Konto seines Kunden schon gedeckt sein wird, wenn er sich sein Geld holen will. Stattdessen lässt der Gläubiger einen RTP über seine Bank an die Bank des Schuldners zustellen, die sich die Zahlung freigeben lässt und sie auslöst. Derjenige, der das Geld bekommen soll, erfährt sofort, dass der Schuldner die Zahlungsaufforderung akzeptiert hat. Wickelt die Bank die Zahlung in Echtzeit ab, kommt das Geld auch gleich (vergleiche Abbildung 1).

Die Unternehmen brauchen also nicht mehr tagelang zu warten, ob ihre Lastschriften auch wirklich durchgehen. Zudem entfällt die Widerspruchsfrist von acht Wochen, in denen ein Schuldner die Lastschrift zurückgeben lassen kann.

Darüber hinaus löst sich der sogenannte „Payment Float“ auf, sofern das Geld in Echtzeit gutgeschrieben wird. Gemeint sind Beträge, die angewiesen sind, aber noch auf Clearing und Settlement warten. Die EU-Kommission rechnet täglich mit bis zu 200 Milliarden Euro, die im Transit feststecken. Über dieses Geld werden die Empfänger



Bettina Rose, Head of Business Development, PPI AG, Hamburg

künftig wieder schneller als bisher verfügen können.

Im Tandem erleichtern RTP und Instant Payments aber auch viele andere Situationen, in denen Geld fließen soll.

1. P2P Payments: Mit RTP lassen sich Gelder von Familie und Freunden anfordern, um verauslagte Beträge zu erstatten oder um einen Notgroschen zu bitten. Heute weichen die Menschen in diesen Fällen auf Apps wie Paypal oder Apple Pay aus. Zwei Drittel der Deutschen nutzen solche Dienste bereits.

2. Machine-to-Machine Payments: Was noch wie Zukunftsmusik klingt, dürfte schon bald gang und gäbe sein: Maschinen, die sich gegenseitig bezahlen. Regeln geben vor, von welchen Absendern und bis zu welcher Höhe Maschinen einen RTP autorisieren dürfen. Beispiel: Eine Tankstelle oder eine Parksäule, an der das eigene Auto oder der LKW selbst bezahlen dürfen, sofern der Fahrer das vorher erlaubt.

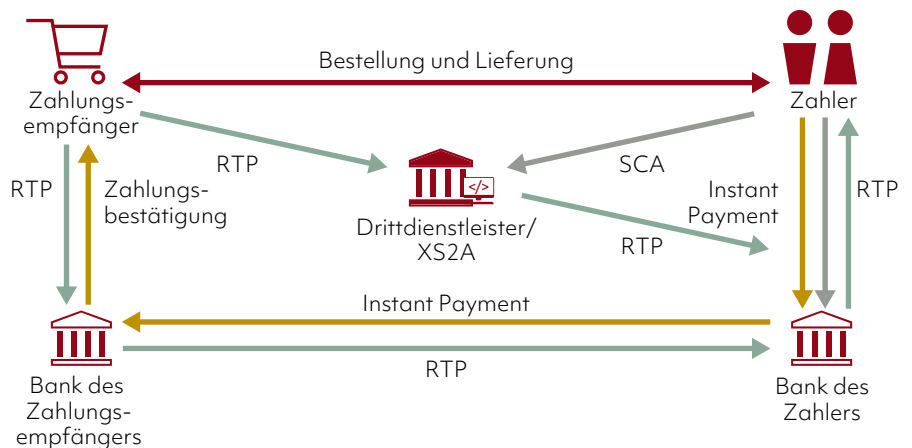
3. Business-to-Government Payments: Von Steuern über Gebühren bis hin zu Strafen – statt aufwendig Bescheide zu verschicken, lösen staatliche Stellen in Zukunft womöglich nur noch einen RTP aus, um sich unkompliziert bezahlen zu lassen. Ein weiterer Vorteil für den Zahlungspflichtigen: Keine veräumten Fristen mehr.

4. Business-to-Business Payments: B2B-Kunden bezahlen am liebsten per Rechnung, viel häufiger als Verbraucher. Wer das Geld bekommen soll, muss deshalb regelmäßig überprüfen, ob die Kunden bezahlt haben oder ob Beträge offen sind. Reconciliation gilt als einer der größten Stressfaktoren in den Unternehmen.



Eric Waller, Manager Consulting Payments, PPI AG, Frankfurt am Main

Abbildung 1: 4-Corner-Modell eines Bezahlvorgangs mit Endkunden



Quelle: PPI AG

Belege und Zahlungen zu überblicken, beschäftigt vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, weil sich dieser Ablauf für sie nur schlecht automatisieren lässt. Das wissen auch die Banken, wie der World Payments Report 2022 von Capgemini offenlegt. 79 Prozent der Entscheider in den Instituten geben an, dass ihre KMU-Kunden sich mit Reconciliation schwertun. Sie sind demnach aber auch genervt davon, KYC-Abläufe einzuhalten oder für die Bank nötige Dokumente ausfüllen zu müssen. 76 Prozent der befragten Geldhäuser berichten davon. Zudem geben 74 Prozent an, dass Firmenkunden von langsamen Abläufen enttäuscht sind und infolgedessen auch vom teils verspäteten Settlement.

Rechnung und Zahlung vereinen

Der Frust ist bereits so groß, dass neun von zehn KMU-Kunden überlegen, ob sie ihre Bank wechseln. Viele dürften feststellen, dass sich dadurch ihre Probleme nicht lösen lassen. Grund dafür sind die mehr als 30 Milliarden Rechnungen, die allein in Deutschland jedes Jahr hin und her gehen – und das meist auf Papier. Zwar versenden inzwischen vier von zehn Firmen ihre Rechnungen auch elektronisch, wie der Bitkom schreibt. Doch am gesamten Aufkommen machen sie gerade einmal etwas mehr als zehn Prozent aus. Zudem liegen selbst die elektronisch versendeten Rechnungen häufig in unstrukturierten Formaten vor. Rechnung und Zahlung abzugleichen, bleibt deshalb ein weitgehend manueller Vorgang.

Wie teuer das ist, hat Billentis schon 2019 ausgerechnet. Jede Rechnung verschlingt demnach zwischen 11,10 und 17,50 Euro, abhängig davon, ob sie aus- oder eingeht. Auf elektronischem Wege ließen sich diese Kosten zwar auf 4,20 Euro beziehungsweise 6,00 Euro drücken. Doch Banking und Billing bleiben auch dann noch zwei eigenständige Ökosysteme (vergleiche Abbildung 2). Die fehlende Brücke zwischen diesen beiden Ökosystemen will Request to Pay jetzt schlagen – genauer: Der Graben lässt sich mit zusätzlichen Daten überbrücken, die sich an einen RTP anhängen lassen und aus denen die spätere Rechnung besteht. Noch genauer: Rechnungen eignen sich, um daraus einen RTP zu erzeugen und an den Schuldner des Betrages über dessen Bankverbindung zuzustellen.

Strukturierte Rechnungsdaten als Grundvoraussetzung

Institute, die diesen Dienst anbieten wollen, nehmen künftig die Rechnungen ihrer Kunden digital an, erzeugen daraus einen Request to Pay und stellen beides an die Bank zu, von der das Geld an die Corporate Bank gehen soll. Dies setzt drei Dinge voraus:

– Strukturierte Rechnungsdaten, die entweder rein elektronisch vorliegen oder in einem PDF- verpackt sind, das sich auslesen lässt.

– Ein Netzwerk aus Banken oder eine Plattform, die dafür sorgt, dass ein RTP auch institutsübergreifend seinen Empfänger erreicht.

–Einen Alias-Dienst, der vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen erlaubt, RTPs an Verbraucher zuzustellen, ohne die vollständigen Bankdaten abzufragen.

Gerade der erste Punkt stellt eine der wichtigsten Weichen, weil strukturierte Rechnungsdaten gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Neben dem RTP, der sich aus den vorliegenden Daten erzeugen lässt, geht es um die meist ebenfalls involvierten ERP-Systeme. Diese setzen viele Unternehmen ein, um ihre Warenwirtschaft abzubilden. Dazu gehört auch, Rechnungen zu erfassen und zu prüfen, bevor die Beträge – meist manuell – angewiesen werden. Einfacher wäre es, beides in einem Schritt zu erledigen. Request to Pay macht das möglich. Das Schema beziehungsweise die beteiligten Banken arbeiten wie ein Scharnier zwischen den ERP-Tools der Unternehmen. Sie verbinden dadurch Banking und E-Billing miteinander.

Konto wird Dreh- und Angelpunkt für Reconciliation

Das Konto entwickelt sich so zum Dreh- und Angelpunkt für Reconciliation, weil dort alle notwendigen Daten vorliegen. Im Alltag bedeutet das beispielsweise, dass es den Firmen viel leichter fällt, auch kurzfristig zu belegen, dass sie korrekt buchhalten.

Wichtig wird das vor allem deshalb, weil die EU-Kommission noch im Dezember 2022 angekündigt hat, stärker gegen Betrug bei der Mehrwertsteuer vorgehen zu wollen. Fast 93 Milliarden Euro sollen dadurch allein im Vorjahr

verloren gegangen sein. Deutschland fehlten demzufolge 11 Milliarden Euro. Das Rezept dagegen lautet Digitalisierung. Zudem lassen sich nachgelagerte Abläufe einfacher automatisieren, wenn die benötigten Daten an zentraler Stelle zu finden sind.

RTP-Plattformen anbinden

Request to Pay komplettiert insofern den digitalen Rechnungs- und Zahlungskreislauf. In vielen EU-Ländern bestehen darüber hinaus bereits die nötigen Strukturen, um elektronische Rechnungen mit einer Bezahlungsfunktion zu verknüpfen. In Deutschland zählen dazu die beiden Formate EDIFACT und ZUGFeRD, die Rechnungen einheitlich abbilden. ZUGFeRD erfüllt in der Version 2.0 bereits die europäische CEN-Norm 16931, die ein Datenmodell enthält und zusätzlich beschreibt, wie es sich nutzen lässt (Core Invoice Use Specification). ZUGFeRD ist darüber hinaus bereits mit dem französischen Facture-X harmonisiert. Nicht zuletzt deshalb unterstützt der Verband der Treasurer diese Initiativen. Die Akzeptanz ist bereits da.

Auf Bankenseite bedeutet dies, ein breites Netzwerk bilden zu müssen, um möglichst alle Geschäftskonten für einen Request to Pay empfangsbereit zu machen. Hinzu kommen Dienste, die dafür sorgen, dass Rechnungen ordnungsgemäß ausgelesen, zugestellt und gegebenenfalls in das vom Empfänger gewünschte Format konvertiert werden.

Weil der Staat die dafür benötigte Infrastruktur kaum selbst bereitstellt, sind

die Marktakteure selbst gefragt. Die DZ Bank hat sich als erste bewegt und entschieden, in Paycy zu investieren. Auf der bankenübergreifenden White-Label-Plattform will die genossenschaftliche Finanzgruppe alle Dienste verankern, die nicht jedes Institut für sich selbst zu entwickeln braucht. Dazu gehört beispielsweise, den RTP korrekt zu adressieren und an die Kundenbank zuzustellen.

Unternehmen, die Request to Pay zusammen mit der elektronischen Rechnung nutzen wollen, schicken künftig ihre Daten direkt an die eigene Bank. Dies geschieht etwa über ein Modul in der ERP-Software, das die Daten direkt übermittelt. ISO 20022, auf das alle Banken derzeit ihre Zahlungsverkehrsinfrastruktur migrieren, sieht dafür bereits eigene Nachrichtenschemata vor (pain.013 und pain.014), sodass sich die bei einer Bank eingehenden RTP-Aufträge automatisch an die Plattform übergeben lassen. Diese kümmert sich sodann darum, dass Rechnungen und die entsprechenden Zahlungsaufforderungen des Gläubigers an die Bank des Schuldners gelangen, um sich beides vom Schuldner mit nur einer einzigen Autorisierung freigeben zu lassen (siehe Abbildung 3).

Die Plattform erspart sowohl den Banken als auch den Unternehmen, sich wechselseitig und vor allem jeweils einzeln anzubinden, um diesen Dienst ins Leben zu rufen. Zahlungen löst die Bank über die bestehende Infrastruktur aus.

Die Institute sollten sich jedoch schon jetzt darauf vorbereiten, dass sich wegen der geplanten EU-Vorgaben zu Instant Payments das in Echtzeit abzuwickelnde Volumen schon bald etwa verzehnfacht. Auch RTPs dürften künftig vor allem Instant Payments auslösen, weil die Firmenkunden sofort erfahren wollen, wann das Geld kommt. Dadurch beschleunigen sich die Abläufe erheblich, wenn etwa eine Firma erst liefern möchte, wenn der geschuldete Betrag beglichen ist.

Nutzen auch für Verbraucher

Obwohl die Früchte bei RTP vor allem bei den Firmenkunden tief hängen, ergibt sich auch für Verbraucher ein

Abbildung 2: Billing und Banking sind zwei separate Ökosysteme

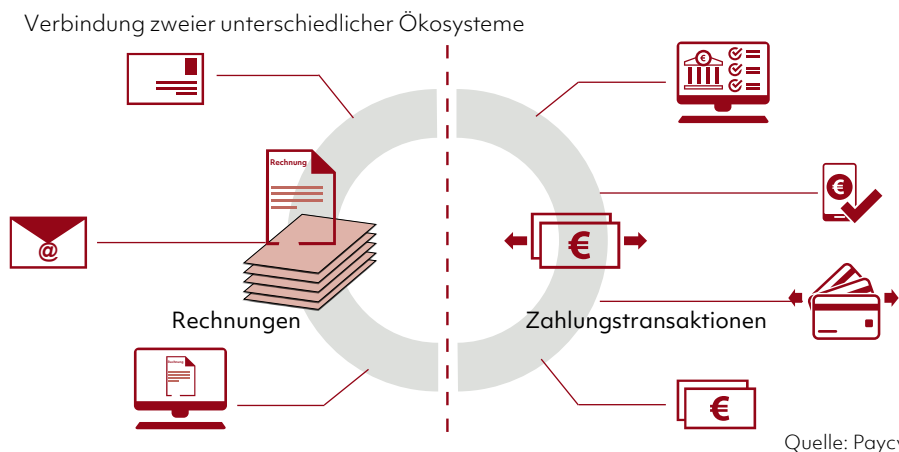
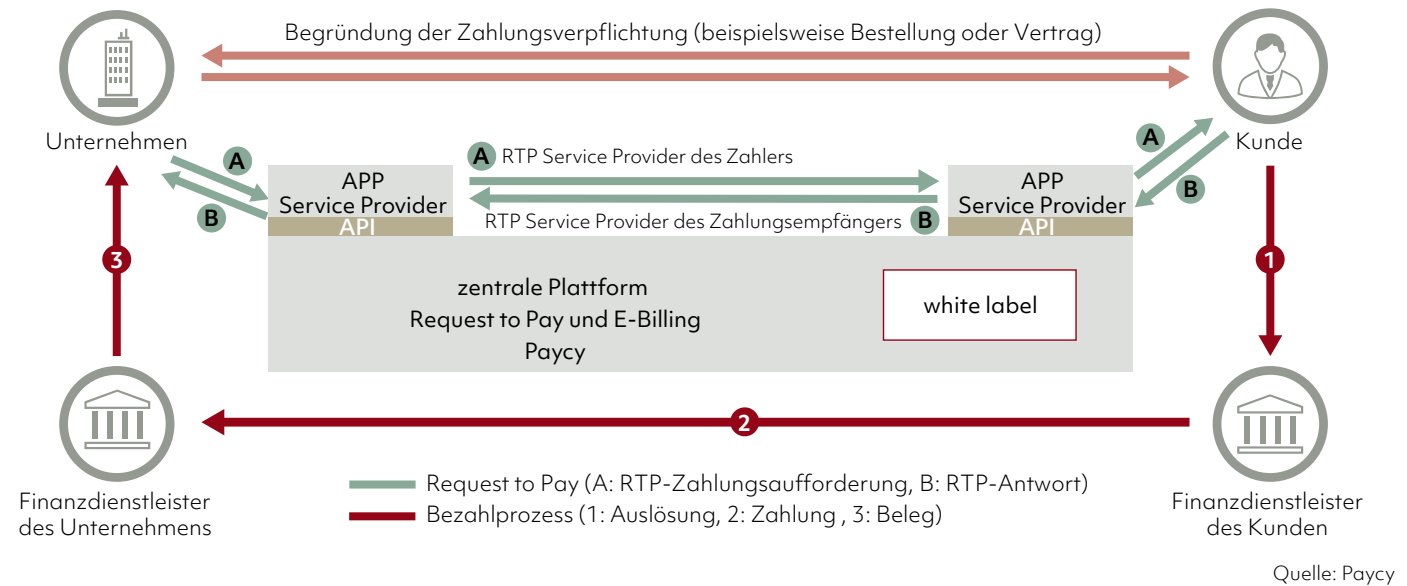


Abbildung 3: Eine Plattform als Broker für RTP und E-Billing



zusätzlicher Nutzen. Über die Banken hinaus lassen sich auch Payment Service Provider (PSP) via API anbinden. Wer online einkauft, kann sich dann beispielsweise entscheiden, die neue Spielekonsole, einen Kühlschrank oder eine Versicherung via RTP zu bezahlen.

Sogar an der Ladenkasse ließe sich dieser Dienst einrichten. Kunden halten dafür etwa ihr Smartphone kurz vor einen Scanner, um wie bei einer elektronischen Visitenkarte ihre Bankdaten zu teilen und sich den Request-to-pay-Link zustellen zu lassen. QR-Codes und NFC eignen sich schon heute dafür, um mobil Daten zu übertragen.

Hinter dieser vermeintlichen Spielerei verstecken sich zahlreiche Vorteile. Verbraucher etwa brauchen keine papierhaften Rechnungen mehr. Wer einkauft, bekommt die Rechnungsdaten in einem RTP verpackt in die Banking-App gespielt, um beides freizugeben. Die empfangenen Daten lassen sich problemlos in ein menschenlesbares Format (PDF/A3) konvertieren und für längere Zeit abspeichern. Statt zu Hause viele Ordner mit Unterlagen zu füllen, stehen künftig alle Rechnungen im Online-Banking bereit und sind dort direkt mit der Zahlung verknüpft. Aus einem neuen Bezahlverfahren wird so ein vollständiges Online-Archiv. Denkbar wäre, auch andere Dokumente auf diesem Wege zu speichern, etwa ein Konzertticket, eine Garantie oder ein Versiche-

rungsschein zu einer spontan abgeschlossenen Police.

Ökosysteme rund um das Konto

Banken wiederum erfahren in dem Augenblick, in dem sich das Geschäft anbahnt und noch bevor ein Kunde es durch die Zahlung besiegelt, dass Geld den Besitzer wechselt. Anders als bislang bekommen sie Daten, die sich vorab analysieren und in eigene Angebote verwandeln lassen. Wenn die Schuldnerbank einen RTP bekommt, kann sie ihrem Kunden beispielsweise anbieten, den geforderten Betrag in Raten zu zahlen oder erst später. Zwar steht „Buy now, pay later“ wegen der Schulden, die viele Konsumenten dabei machen, in der Kritik. Doch Banken kennen ihre Kunden. Sie wissen, ob sie die verauslagten Beträge mit dem nächsten Gehalt ausgleichen können oder nicht.

Sowohl bei End- als auch für Firmenkunden stehen die Banken jetzt an der Schwelle, rund um das Konto eigene Ökosysteme zu entwickeln. Die DZ Bank nennt zwei weitere Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit dies gelingt. Erstens braucht es eine leistungsfähige Infrastruktur, die mit Instant Payments gegeben ist und sich nach einhelliger Meinung und auch wegen der jüngsten EU-Initiative zum „new normal“ entwickeln wird, und zweitens eine Plattform, die bank-agnostisch arbeitet, um das letzte fehlende Puzzlestück zu liefern:

Reachability. Was die Banken brauchen, ist Reichweite, um möglichst viele ihrer Kunden zu erreichen und ihnen so selbst eine Plattform zu bieten.

Mehr als eine umgekehrte Lastschrift

RTP verhält sich auf den ersten Blick wie eine umgekehrte Lastschrift. Auf den zweiten Blick macht dieses Payment Scheme das Konto wieder zur natürlichen Heimat des Geldes. Wenn die Institute diese Chance nutzen, und um das Konto herum eigene Dienste entwickeln, schaffen sie sich neue Märkte, etwa im E-Billing, und holen sich womöglich Geschäft zurück, um das in den vergangenen Jahren vor allem Fintechs buhlten.

Zinswende und Katerstimmung an den Märkten sorgen dafür, dass Banken wieder als Stabilitätsanker wahrgenommen werden. Heute steht das Hashtag #klarnaschulden in der Zeitung – und die Banken stehen mit ihrem Know-how gut da. Mit diesem Vertrauen lässt sich in den nächsten Jahren einiges bewegen. Die notwendige Technologie, um auf den Schultern der Institute eine europaweite Zahlungsrevolution zu starten, gibt es jetzt auch: Request to Pay.

* Umfrage zum Sepa Request to Pay (SRTP) Rulebook, 2021. Von 113 befragten Firmen stammen 31 Prozent aus Deutschland, 22 Prozent aus Italien und 15 Prozent aus Frankreich. Ergebnisse unter: <https://t1p.de/ah893>